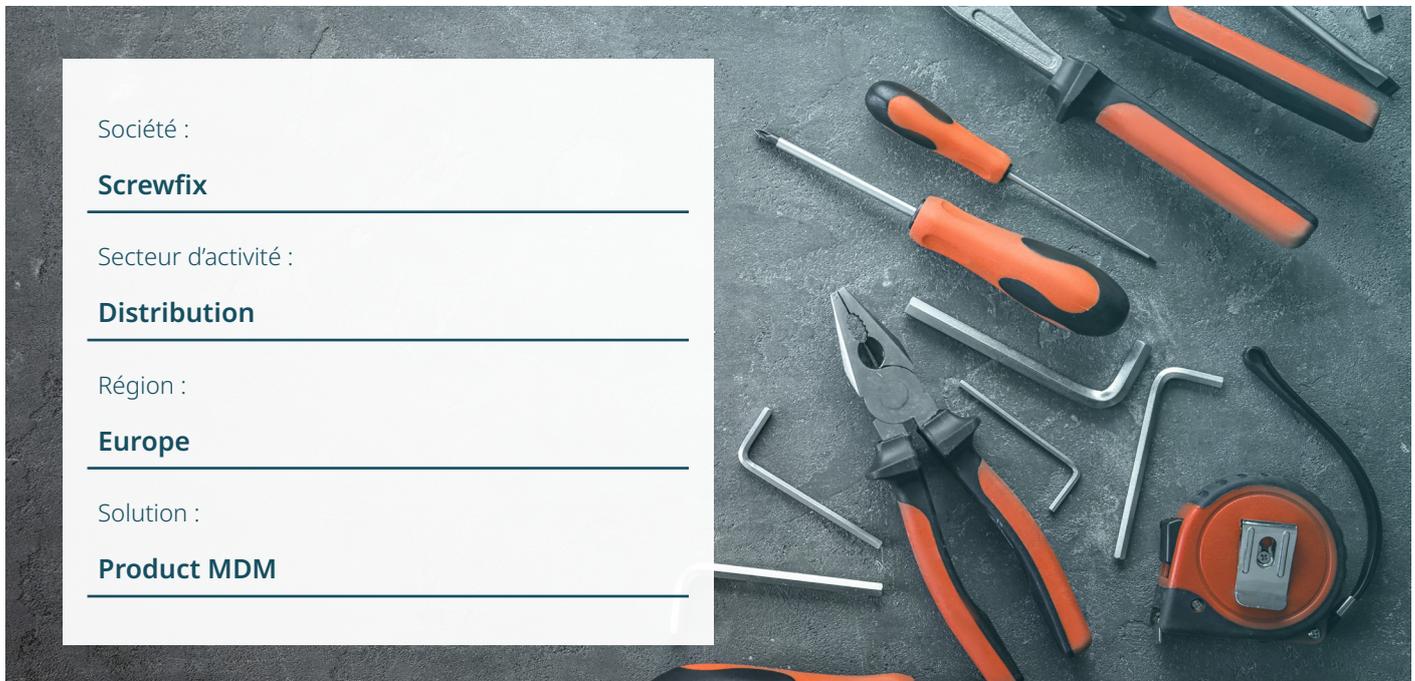


■ Accélérer la mise sur le marché avec une source unique de données produit



Société :

Screwfix

Secteur d'activité :

Distribution

Région :

Europe

Solution :

Product MDM

Synthèse

Screwfix Direct est le plus grand fournisseur direct opérant en multicanal du Royaume-Uni. La société propose des outils professionnels, du matériel de plomberie et d'électricité et des équipements pour salles de bain et cuisines. Screwfix est également le plus grand fournisseur du Royaume-Uni pour les services de livraison le jour suivant, avec plus de 1500 employés.

Au cours d'une semaine normale, Screwfix Direct traite plus de 70 000 commandes et expédie plus de 80 000 colis. Ses clients sont des professionnels de la maintenance, des paysagistes, des plombiers, des menuisiers, des électriciens, des maçons, des décorateurs, mais aussi des bricoleurs.

Screwfix dispose désormais d'un référentiel central pour toutes les données et tous les attributs produit. La société accélère ainsi la mise sur le marché et lance des produits avec rapidité tout en assurant l'intégrité des prix.

Les avantages pour l'entreprise

« Nous fournissons aux clients beaucoup plus d'informations qu'auparavant. Ces informations sont de meilleure qualité et sont présentées sous une forme beaucoup plus accessible et comparable », explique Trevor Culpin, responsable du développement de la gamme chez Screwfix. « Nous voulons apporter aux clients davantage d'informations de qualité. Nous souhaitons développer des zones d'assistance pour nos produits. Nous voulons faciliter l'accès des clients à notre site web. Ils peuvent par exemple y consulter des manuels d'utilisation, des fiches de données de sécurité, des informations sur les produits dangereux et toute une variété de documents de support. Plus les clients disposent d'informations, plus ils peuvent faire des choix avisés », estime Trevor Culpin.

L'expérience client

Le MDM nous a permis d'étoffer notre index des marques et des produits. Cet index est passé de deux à neuf pages. Même s'il est plus volumineux que jamais, notre catalogue est désormais beaucoup plus convivial. Auparavant, il fallait plusieurs jours pour produire un index de deux pages. Aujourd'hui, il faut une heure pour produire un index de neuf pages. « C'était totalement impossible auparavant », affirme Trevor Culpin.

Défi

« Au départ, nous cherchions uniquement un système de production de catalogues, mais au fur et à mesure de notre année de recherche, nous avons modifié nos objectifs. Nous nous sommes orientés vers une solution capable de soutenir notre entreprise dans le futur et capable de lui procurer un avantage commercial durable. Cette solution devait nous servir à gérer les informations produit sur l'ensemble de nos systèmes, et non pas uniquement à produire des catalogues », précise Trevor Culpin, responsable du développement de la gamme chez Screwfix.

Du fait de cette nouvelle orientation, Stibo Systems est devenu une option privilégiée. Stibo Systems MDM est une solution d'entreprise à source unique pour les contenus produit. Système puissant, flexible et évolutif, il est capable de répondre aux besoins de notre organisation au fur et à mesure de son évolution et de ses transformations », explique Trevor Culpin. « Le choix de cette solution signifie pour nous l'adoption d'une stratégie d'entreprise pour la gestion des informations produit et la publication multicanal. Cette stratégie va nous assurer un avantage concurrentiel durable sur les marchés B2B et B2C ».

Solution

Stibo Systems MDM s'intègre à quatre autres systèmes d'entreprise. Des liens simultanés sont en place avec le système de gestion d'entrepôt de Screwfix, le système de gestion des commandes client, le système de gestion de la chaîne d'approvisionnement et le site web, www.screwfix.com.

« Nous nous engageons à ce que le meilleur prix soit toujours disponible en ligne. Les clients viennent avant tout sur notre site à cause de nos prix compétitifs. Nous avons souvent plusieurs catalogues en ligne. Chaque jour, un outil recherche le meilleur prix dans ces différents catalogues et l'affiche sur le site. Cette fonctionnalité a été écrite pour nous par Stibo Systems », précise Trevor Culpin. Le contrôle des prix est automatisé, ce qui a également conduit à un gain de temps important. Trevor Culpin estime que pour Screwfix Direct la vitesse est un facteur de différenciation essentiel.

Le MDM leur permet de produire des documents promotionnels imprimés beaucoup plus rapidement. Trevor Culpin cite à ce sujet la production récente d'un catalogue d'outils électriques de 48 pages, destiné à être publié en même temps que le catalogue principal de 620 pages. « Nous l'avons produit en deux semaines, ce qui nous a permis de maintenir des prix absolument parfaits par rapport au marché. Pouvoir produire ces publications avec une telle rapidité et en garantissant l'intégrité des prix contribue clairement à augmenter nos ventes et notre part de marché ».

Screwfix Direct fournit du texte à un niveau granulaire et stocke également toutes les images de ses produits dans la base de données MDM. « Il n'y a vraiment pas de limite au nombre d'images qui peuvent être associées à un produit », commente Trevor Culpin. « En général, nous avons une vue pour chaque produit, mais pour les produits plus complexes, nous pouvons avoir une vue de gauche, de droite, de face, arrière et en cours d'utilisation. Nous pouvons choisir une image différente à utiliser en ligne, et aussi utiliser des images de la base de données dans notre centre de contact et dans notre système d'entrepôt pour améliorer l'identification des produits. » Sans surprise, la croissance du catalogue principal a eu un impact sur la taille de l'index. « L'index est un élément essentiel de nos catalogues », précise Trevor Culpin, qui reconnaît qu'avant la solution MDM, la génération d'un index était « un véritable cauchemar ».

Résultat

Le référentiel central créé avec Stibo Systems MDM inclut de très nombreuses données produit : dimensions, poids, images, assurance qualité, manipulation, gestion de la chaîne d'approvisionnement, fournisseur, mode de vente du produit, etc. Les prix sont gérés dans une base de données distincte et introduits dans le système avant d'être utilisés en ligne, dans les catalogues et par le système du centre de contact.

La solution MDM transmet directement des informations à Oracle ATG et Fredhopper. Elle permet la production de catalogues en grand volume et garantit des données produit de haute qualité garantissant un avantage concurrentiel.

“ Nous fournissons aux clients beaucoup plus d'informations qu'auparavant. Ces informations sont de meilleure qualité et sont présentées sous une forme beaucoup plus accessible et comparable. »

- Trevor Culpin, responsable du développement de la gamme, Screwfix



A propos de Stibo Systemes

Stibo Systems, « The Master Data Management Company », est la source reconnue de solutions MDM. Des centaines d'entreprises innovantes, dans le monde entier, s'appuient sur nos solutions. Ces entreprises ont libéré la valeur stratégique de leurs données de référence. Elles peuvent ainsi améliorer l'expérience client, stimuler l'innovation et la croissance et créer les fondations essentielles à la transformation digitale. Stibo Systems apporte aux entreprises la transparence dont elles ont besoin, à savoir une vue unique et précise sur leurs données de référence. Elles peuvent ainsi prendre des décisions en toute connaissance de cause et réaliser leurs objectifs de croissance. Stibo Systems est une filiale du groupe Stibo A/S, fondé en 1794. Son siège social est situé à Aarhus, au Danemark. Pour plus d'informations, visitez stibosystems.com/fr.